



Eenpitters in sportadvies

Groot worden door klein te blijven

Het viel de reactie van Fieldmanager op: de laatste twee, drie jaar liet een kleine stortvloed aan eenpitters in sportadvies zien. Jonge professionals die voor zichzelf een toekomst als adviseur zien. Vakblad Fieldmanager verzamelde een aantal van hen in het stadion van FC Utrecht. De centrale vraag was: hoe ontwikkelt de markt zich en hoe zien zij hun rol in dat geheel?

Auteur: Hein van Iersel

De keuze voor Utrecht als verzamelplaats is niet helemaal toevallig. De Galgenwaard is een van de werkplekken van Arno Harmsen van de Grasmaesters, een van de deelnemende eenpitters. Harmsen heeft de laatste jaren de privatisering van het fieldmanagement van FC Utrecht begeleid. Vroeger werd dat verzorgd door de gemeente; inmiddels is er binnen de BVO een afdeling opgericht die dit voor haar rekening neemt. Harmsen begeleidt dit geheel, inclusief de aanstelling van een aantal fieldmanagers.

Het voorbeeld van Galgenwaard geeft meteen de veelzijdigheid aan van de vijf adviseurs. Bijna allemaal noemen ze zich in eerste instantie 'urenfabrieken' die hun advies verkopen in de vorm van uren. Hoewel er gaande het gesprek ook meer hybride vormen naar voren komen, waarbij de adviseurs zich meer risicodragend opstellen ten opzichte van de markt en de opdrachtgevers. Mark de Jong van Malsen Sport en Civiel is daar een goed voor-

beeld van. In principe verkoopt hij zijn adviezen het liefst per uur, maar inmiddels wordt hij steeds vaker betrokken in aanbestedingen, waarbij hij de directievoering doet en de aannemer de bouw. De Jong heeft daarbij een sterke voorkeur voor een fixed price.

Wat geef je weg?

Het zal tijdens het gesprek een aantal keren terugkomen. De vijf heren verkopen kennis, maar kunnen de klant alleen over de streep trekken door af en toe ook eens wat weg te geven. Doe je dat niet, dan zul je je klant er nooit van kunnen overtuigen dat jouw kennis essentieel is voor zijn probleem. Arno Harmsen: 'Dat blijft een spanningsveld; je zou het kunnen omschrijven als een ingecalculeerd bedrijfsrisico.' Jan Willem Boon van Gras Advies: 'Daar wordt zeker ook wel misbruik van gemaakt, maar dat heb je meestal snel door.' Iedereen knikt bij de uitleg van Boon en Harmsen en herkent

DE MASTERCLASS EENPITERS IN SPORTADVIES WERD GEHOUDEN OP 29 APRIL IN UTRECHT EN WERD BIJGEWOOND DOOR:

- Jarno Tiethoff, Kennis van Sport
- Iwan ter Huurne, Kennis van Sport
- Jan Willem Boon, Gras Advies
- Ernst Bos, Ernst Bos Advies
- Mark de Jong, Malsen Sport en Civiel
- Arbo Harmsen, Grasmaesters



Arno Harmsen



Ernst Bos

volgens Boon gaan om drie mensen die voor zijn adviespraktijk aan de slag zijn. Tussen de regels door blijkt – en dat geldt ook voor de collega-adviseurs – dat adviseren vooral ook hard doorbuffelen is. Mark de Jong hierover: 'Wij kunnen ons alleen onderscheiden door meer inzet en passie neer te leggen dan de grote adviesbureaus.'

Ernst Bos, ongeveer de oudste van de groep, maar pas sinds kort werkzaam als zelfstandig ondernemer, hoort de uitleg van Boon aan. 'Dat is interessant.' Bos heeft als oud-IPC'er een indrukwekkend netwerk, ook al is hij als ondernemer de benjamin van de masterclass. Ook heeft Bos inmiddels een netwerk van collega-adviseurs die hem inschakelen en die hij ook weer kan inschakelen.

Het voorbeeld van Galgenwaard geeft meteen de veelzijdigheid aan van de vijf adviseurs

Advies

Opvallend genoeg kennen de adviseurs elkaar niet of amper. Opmerkelijk, want zo groot is de sportbranche niet. Ernst Bos lacht erom: 'Wij kennen alleen onze concurrenten en vijanden. Dat we elkaar niet kennen, is dus een goede zaak.' Dat wil niet zeggen dat er voor de aanwezige adviseurs geen concurrentie bestaat. Jan Willem Boon ziet een deel van het werk dat hij verricht soms bij de aannemers belanden. Nu ook verenigingen in sommige gevallen zelfstandig hun sportconstructies op de markt brengen, wordt er wellicht kritischer gekeken naar de kosten van de adviseur voor het klaarmaken van de bestekken en/of de directievoering. De move van de marktleider in de advieswereld, Kybys, om in de vorm van Kybys Contracting



MALSEN SPORT EN CIVIEL

Mark de Jong van Malsen Sport en Civiel heeft het vak geleerd bij onder andere Arcadis, maar heeft nu zijn eigen adviespraktijk. Malsen Sport en Civiel noemt zich een adviesbureau voor de realisatie van alle buitensportaccommodaties. Specialismes zijn de realisatie en het beheer van natuur- en hybridegrasvelden.

ERNST BOS ADVIES

Onder het motto 'de kracht van kennis delen' verzorgt Ernst Bos door het hele land trainingen en adviezen voor de sport- en golfsector. De belangrijkste activiteiten zijn:

- opstellen beheersplannen en cultuurtechnisch advies
- kwaliteitsbeoordeling van golfbanen en sportvelden
- begeleiding van verenigingen bij privatisering
- bemestingsplannen voor buitensportaccommodaties
- trainingen voor greenkeepers op het gebied van beheer en onderhoud

KENNIS VAN SPORT

Richt zich op ontwerp, aanleg en onderhoud van tennisaccommodaties en het organiseren van kennisdagen. Kennis van Sport vindt dat met de juiste kennis weloverwogen beslissingen kunnen worden gemaakt. Het doel is om door samenwerking met de opdrachtgever op een laagdrempelige manier het beste resultaat neer te zetten.

GRAS ADVIES

Dagnl is een samenwerkingsverband tussen verschillende ingenieursbureaus. Elk bedrijf is gespecialiseerd op zijn eigen vakgebied. De specialismes van Gras Advies zijn civiel- en cultuurtechniek, sport en spelen en duurzaamheid en veiligheid.

GRASMEESTERS

Grasmeesters ondersteunt en begeleidt voetbalverenigingen en gemeentes. Het doel hiervan is het creëren van hoogwaardige natuurgrasvelden, waarbij een financieel verantwoord beleid de basis is.



Jan Willem Boon

De masterclass heet *Eenpitters in sportadvies,* maar niet alle adviseurs zijn echte eenpitters

een apart bedrijf in de markt te zetten, wordt dan ook herhaaldelijk slim genoemd. Nu de overheid steeds meer op afstand komt te staan bij de aanbesteding van opdrachten, is dit overduidelijk een groeimarkt. De aannemer is bij dit soort constructies weliswaar verantwoordelijk voor engineering én aanleg, maar vaak zal deze daarvoor niet de capaciteit in huis hebben. Een kans dus voor grote en kleine adviesbureaus, die daar al dan niet risico-dragend hun kennis kunnen afzetten.

Jarno Tiethoff van Kennis van Sport ziet het allemaal niet zo somber in. Hij kijkt naar eigen zeggen niet naar concurrenten, maar naar de vragen uit de markt. Het doel van hem en collega Iwan ter Huurne is om met het eigen bedrijf leuk te leven en mooie opdrachten uit te voeren.

Besparing

De meerwaarde van een goede adviseur, groot of klein, is dat hij door goed te kijken naar de problematiek verbindingen mogelijk maakt die er anders niet zouden zijn. Jan Willem Boon geeft een voorbeeld van een project in Overijssel waarbij hij betrokken was. Vroeger zou de aanleg van dit sportcomplex rechtstreeks door de gemeente zijn uitbesteed aan de aannemer met de laagste prijs. Boon heeft nu goed geïnventariseerd wat de vereniging in kwestie zelf wil en – belangrijker nog – kan doen. De eigen werkzaamheden resulteerden in een besparing van 2,5 ton, die geïnvesteerd kan worden in een beter en mooier sportcomplex. Boon: 'Normaal zouden ze hier een huis-tuin-en-keukenkunstgrasmatje kunnen betalen. Nu ligt er echte kwaliteit, maar zijn ook zaken als bestrating



Jarno Toethoff



Iwan ter Huurne

en hekwerken rondom de velden beter aangelegd.' Boon lijkt te willen zeggen dat zijn rol als onafhankelijk adviseur, die verbindingen maakt tussen de verschillende partijen, bepalend is voor het succes. Het is duidelijk: het bedrijf van Boon heeft in

verenigingen een belangrijke klantengroep. Tegelijkertijd is Boon ook kritisch ten opzichte van deze vaak niet technisch opgeleide klanten. 'Ze kijken pas naar een tekening als het proces eigenlijk al achter de rug is.' Het is precies om die

reden dat Boon eigenlijk weinig heil ziet in fixed price-opdrachten. Volgens hem is zo'n prijs bijna onmogelijk in te schatten. Wel maakt Boon vooraf een begroting, maar die geldt niet als bindende offerte.

Mark de Jong herkent de onervarenheid van sportbestuurders, maar is tegelijk van mening dat verenigingen niet veel slechter scoren dan andere klantengroepen.

Nu de overheid steeds meer op afstand komt te staan bij de uitbesteding van opdrachten, is dit overduidelijk een groeimarkt

De discussie verlegt zich naar de markt in het algemeen. Gezamenlijk kennen de masterclass-deelnemers de markt goed. Dat heeft ook te maken met de achtergrond van de adviseurs. Tiethoff heeft bij de tennisbond en Kiwa Isa gewerkt, Boon bij Grontmij, De Jong bij Arcadis, Ter Huurne ook bij de tennisbond, maar hij werkt ook nog steeds voor de Padelbond.



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5292